

Matteo, lo Zuckerberg italiano

«Trovarvi lavoro è il mio mestiere»

Studente, 22 anni, ha inventato il social Egomnia che sfida LinkedIn

Michele Sabattini
 ■ ROMA

«**CI POSSIAMO** sentire in mattinata? Sa, alle 16.30 ho un esame all'università». Matteo Achilli è un ragazzo ambizioso. Nel 2012, quando aveva 20 anni, una rivista economica lo ha ribattezzato lo 'Zuckerberg italiano'. Di lui si è parlato pure Oltreoceano, con la Bbc che lo ha inserito nella lista 'The Next billionaires', quella dei futuri miliardari. E tutto per una start up inventata quando ancora faceva il liceo. Egomnia è un centro di collocamento virtuale, una sorta di LinkedIn, ma con un taglio più immediato e ludico. «A oggi ho più di 250mila utenti registrati, le imprese che lavorano con noi sono 840», spiega Achilli.

Il sito è gratuito, i numeri neanche lontanamente paragonabili a quelli di Palo Alto: Egomnia ha chiuso l'ultimo bilancio con poco più di 285mila euro di fatturato e 27mila di utile. «Alle spalle non ho dei colossi, ma i risparmi di una famiglia normale». Il padre ha preso diecimila euro dalla sua liquidazio-

ne e glieli ha messi in mano. «Potevo viaggiare, o reinvestirli. Io ho scommesso su di me».

Queste classifiche sono attendibili? Alcuni la criticano sostenendo che i parametri sono troppo pochi e non prendono in considerazione il lato umano.

«I parametri forse non sono tantissimi, ma noi li pesiamo secondo un criterio che le aziende gradiscono, soprattutto i 'cacciatori di teste' e chi fa consulenza».

Non rischia di essere troppo 'gioco'?

«Io direi stimolante. L'utente può vedere, ad esempio, in che posizione si trova in una determinata regione o università. Pensi che io in Lombardia sono intorno alla 15millesima posizione».

Cosa dice a chi non crede in lei e la considera come una bolla pronta a scoppiare?

«Quanta invidia che c'è in giro. In America chi ha successo come me diventerebbe un punto di riferimento, un idolo».

A Egomnia si sono interessati i colossi del software, la sua società è stata inserita fra le

1.350 start up che possono accedere gratuitamente allo stack tecnologico di Microsoft. Pensa di poter diventare una preda come lo è stata WhatsApp per Facebook?

«Io voglio diventare un big, uno di quelli che compra, non che si fa mangiare. Quest'anno per la prima volta ho fatto un investimento serio in pubblicità, sponsorizzando il Festival di Venezia. Il nome di Egomnia è apparso al fianco di colossi internazionali come Google e San Pellegrino, un ritorno di immagine incredibile. Apriremo succursali in Brasile e in Cina. E' ancora presto per parlarne, ma non vedo così lontano lo sbarco in Borsa».

Lo Zuckerberg italiano, quindi?

«Il nome di un guru del web accostato a quello di un ragazzo di fuori Roma ha dato ancora più risalto alla mia storia. Ma, me lo lasci dire, se qua da noi le tasse non calano non so quanto resterò ancora in questo Paese. A Singapore se apri un'azienda non paghi un euro».

Intanto in bocca al lupo per l'esame. Che facoltà fa?

«La Bocconi. Ma non penso di laurearmi in tempo, probabilmente andrò un anno fuori corso...».



AMBIZIONI OLTREOCEANO

Con i risparmi della famiglia ho investito su di me. Ma se le tasse non calano, non so quanto rimarrò in questo Paese



Inventore precoce

Matteo deve ancora finire il liceo quando inizia a lavorare a Egomnia: un centro di collocamento virtuale dove gli utenti possano inserire dati utili per chi seleziona il personale delle aziende. Si va dalla formazione scolastica a quella professionale, con parametri rigidi per stilare una classifica di merito



Cambio per le aziende

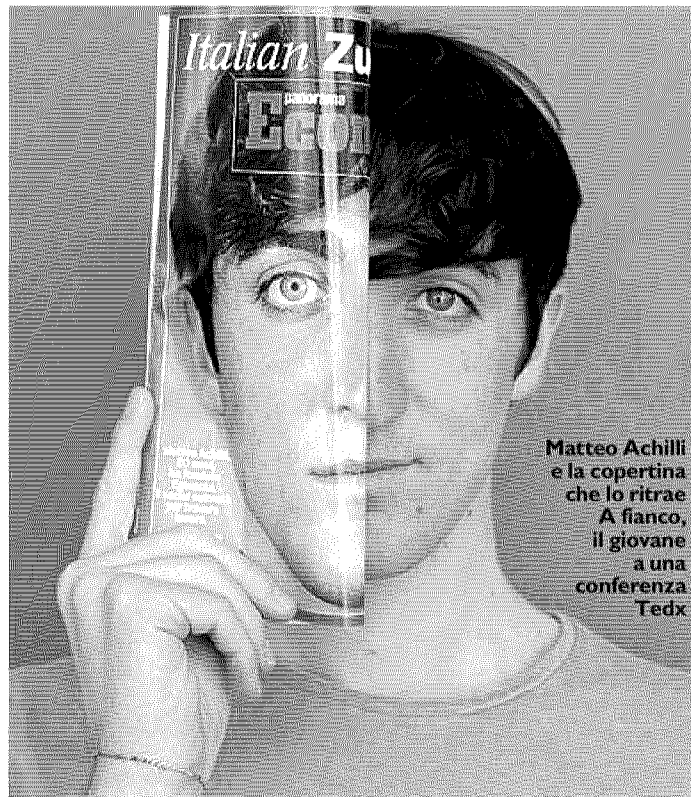
Il salto di qualità potrebbe arrivare a metà ottobre, quando sarà online la nuova versione definitiva e internazionale del sito: «Egomnia diventerà a pagamento, per le aziende, che avranno a disposizione un po' di moneta virtuale per testare il servizio. Se sarà di loro gradimento, i passi successivi avranno un costo»

250mila
UTENTI

Gli iscritti a Egomnia, che ha raggiunto quota 15mila nei primi 30 giorni

285mila
EURO

Il fatturato totalizzato nel 2013, con un utile di oltre 27mila euro



Matteo Achilli e la copertina che lo ritrae. A fianco, il giovane a una conferenza Tedx

